

ポイント活用事例 - CASE STUDY -

事例に関する資料請求

<https://www.cccmkhd.co.jp/inquiry/tpoint/>



【客単価UP】お久しぶりのお客さまへ「翌月ポイント10倍」のクーポン発券▷利用率は約6%、客単価は1.7倍にUP！ | ダイニングバーの事例



ダイニングバーのような飲食店の業種は、お客さまに2回ご来店いただくことで、リピーターや常連客になっていただきやすくなります。

業種： 居酒屋/ダイニング（飲食業）

区分： 事例

飲食業界は、日々さまざまな形態の店舗が出店し競合店も多い業種です。ダイニングバーのように食事とバーの要素を組み合わせた店舗では、酒類の豊富さや良質な食事の提供、居心地やリラックスして楽しめる雰囲気づくりが大切で、いかに初回来店のお客さまに再来店してもらい、リピーターや常連客となってもらえるかが重要となります。

今回は、4ヶ月以上ご利用のないお客さまへ「翌月使えるVポイント10倍」のレシートクーポンを発券し、クーポン利用率は約6%で、客単価が約1.7倍にUPしたダイニングバーのポイント活用事例をご紹介します。

┃ 目的 ・ **お客さまに再来店**していただく販促アプローチ

┃ 施策 ・ **4ヶ月以上ご利用のない**のお客さま（初来店を含む）へ「**翌月ポイント10倍**」のレシートクーポンを発券

┃ 効果 ・ **クーポン利用率は約6%**で、**客単価は約1.7倍にUP!**

ポイント活用事例 - CASE STUDY -

事例に関する資料請求

<https://www.cccmkhd.co.jp/inquiry/tpoint/>

【客単価UP】お久しぶりのお客様へ「翌月ポイント10倍」のクーポン発券▶利用率は約6%、客単価は1.7倍にUP！ | ダイニングバーの事例

(目的) お客様に再来店していただく 販促アプローチ

飲食業界では競合や店舗の入れ替わりが激しく、お客様にいかにリピート利用していただけるかが店舗を運営するうえで重要です。

今回ご紹介するダイニングバーのようなアルコールを取り扱う業態では、気軽にお店に立ち寄れることや、2軒目利用でも使われやすいという特徴があり、リピーターを増やしたり常連客になっていただくことで売上UPに繋がりがやすくなります。

このダイニングバーでは、1度ご来店いただいたお客様への再来店の工夫として、レシートクーポンを活用したクーポン発券を行いました。

Vポイントにご加盟いただくと、ポイントを付与する端末からレシートクーポンを発券いただくことができます。

クーポンの内容や期間は、専用の管理画面からお店が選んで発券が行えるため、店舗の課題や自店のお客様に合った内容で販促することが可能です。

コストはレシート代とお客様へ付与するポイント代のみです。



ポイント活用事例 - CASE STUDY -

事例に関する資料請求

<https://www.cccmkhd.co.jp/inquiry/tpoint/>



【客単価UP】お久しぶりのお客様へ「翌月ポイント10倍」のクーポン発券▶利用率は約6%、客単価は1.7倍にUP！ | ダイニングバーの事例

(施策) 4ヶ月以上ご利用のないお客様（初来店を含む）へ「翌月ポイント10倍」のレシートクーポンを発券

このダイニングバーでは、直近4ヶ月以上ご利用のない（初来店を含む）お客様に対し、翌月使える「Vポイント10倍」のレシートクーポンの発券を1ヶ月間行いました。

お客様は大きく、「新規客」と「リピート客（常連客）」に分けることができますが、1度お店を選んでご来店いただいたお客様に再来店をしていただくことで、常連客になっていただきやすく、1名あたりの獲得コストも新規客の獲得に比べて低い傾向があります。



ポイント活用事例 - CASE STUDY -

事例に関する資料請求

<https://www.cccmkhd.co.jp/inquiry/tpoint/>



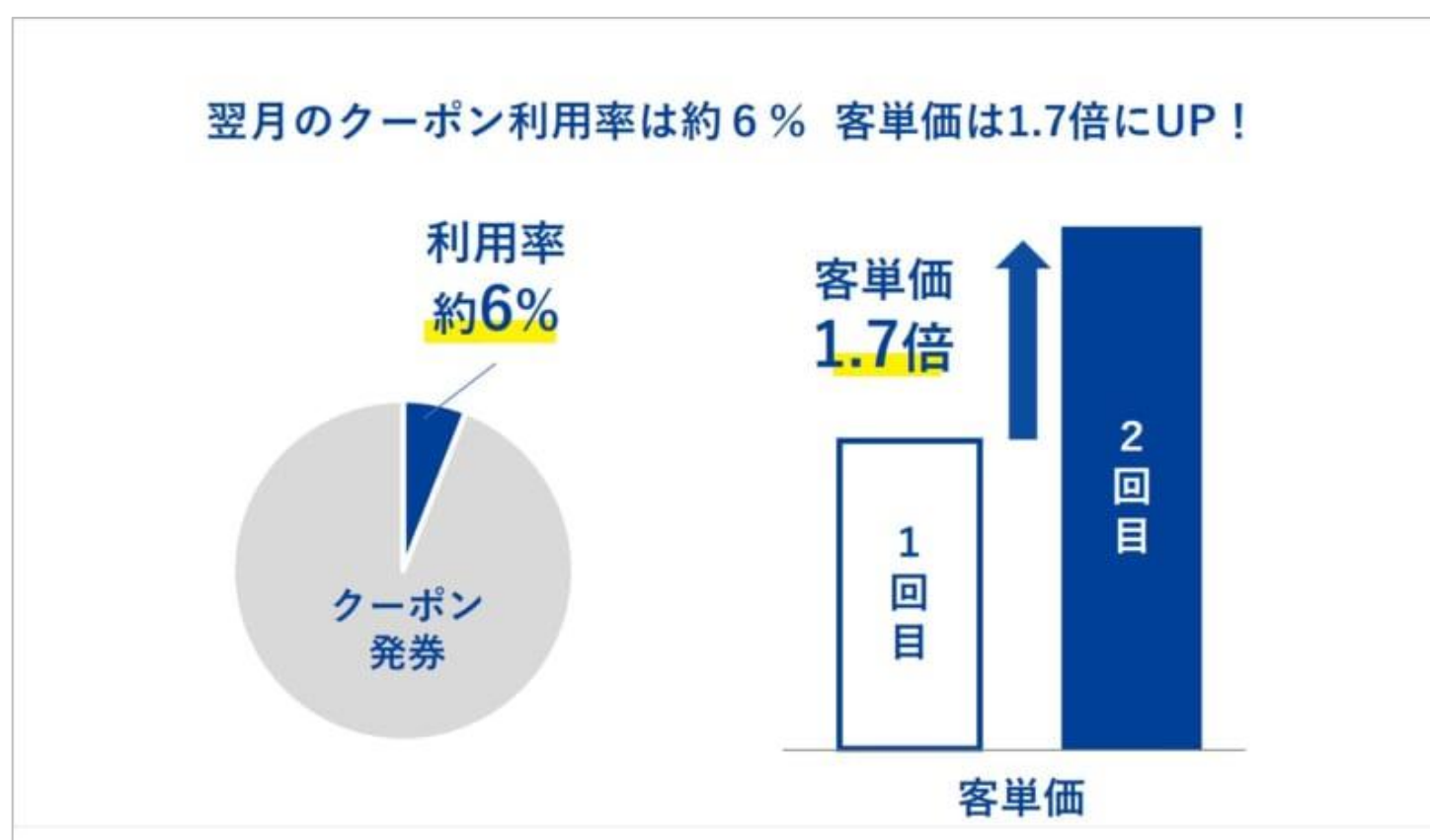
【客単価UP】お久しぶりのお客様へ「翌月ポイント10倍」のクーポン発券▷利用率は約6%、客単価は1.7倍にUP！ | ダイニングバーの事例

(効果) クーポン利用率は約6%で、客単価は約1.7倍にUP！

お久しぶりのお客様にレシートクーポン発券を行った結果、クーポン利用率は約6%と平均より約2倍高く、客単価は約1.7倍にUPしました。

その結果、お店全体の売上前年比は103%にUPしました。

クーポン内容を「ポイント10倍」としたことで、再来店の促進だけでなくお客様の客単価UPにも繋がられ、結果お店全体の売上UPにも繋がっていただくことができました。



ポイント活用事例 - CASE STUDY -

事例に関する資料請求

<https://www.cccmkhd.co.jp/inquiry/tpoint/>

【客単価UP】お久しぶりのお客様へ「翌月ポイント10倍」のクーポン発券▶利用率は約6%、客単価は1.7倍にUP！ | ダイニングバーの事例

(まとめ) レシートクーポンを活用した再来店の促進と客単価UP

Vポイントの「レシートクーポン」は、お店でいつでも簡単に登録して発券が可能で、

- ・クーポン特典
- ・対象条件
- ・有効期限

などを、専用の管理画面からお店が発券条件をカスタマイズして設定でき、対象者へ自動的にレシートクーポンを発券をしていただくことができます。

例えば、「はじめてご来店されたお客様」に、再来店促進のための「ポイント10倍」のレシートクーポンを発券する、といった設定も可能です。

また、クーポン実績やお客様の利用動向は、お店のパソコンなどで確認が可能のため、店舗課題やお客様の特性を理解し把握したうえで、次回の販促企画の検討にもご活用いただくことができます。

特に飲食店のような業種では、来店いただいたお客様への来店促進のための「ポイント10倍」のレシートクーポンは効果的で、リピーターや常連客にも繋がりがやすいという結果もあります。

今回ご紹介した取り組み事例や、Vポイントに関する資料請求は、お気軽にVポイント本部（CCCMKホールディングス）までお問い合わせ下さい。

